

Vertriebsentwicklung aus der Ferne

Die Vertriebsmannschaft trotz Reisebeschränkungen und Budgetkürzungen weiterentwickeln

Sitzt Ihre Vertriebsmannschaft aufgrund von Quarantänemaßnahmen, Reisebeschränkungen und Budgetkürzungen fest? Warum nicht die Zeit nutzen und die Effektivität von Vertriebsmannschaft und Vertriebsmanagement weiterentwickeln? Das Gute daran ist:

- *Online-Entwicklungsprogramme sind oft viel wirkungsvoller und nachhaltiger als Schulungen und Workshops vor Ort.*
- *Sie stören den täglichen Ablauf im Unternehmen weniger und sind günstiger.*
- *Sie eröffnen Möglichkeiten für noch intensivere Betreuung.*

Zusammen mit unseren Kunden haben wir während der letzten 20 Jahre zahlreiche Programme entwickelt, die die Vorteile von persönlicher Betreuung mit denen von Online-Kanälen verbinden. Unser Ansatz für die Vertriebsentwicklung „aus der Ferne“ beruht auf drei Prinzipien und bezieht unterschiedlichste Kanäle ein, damit die Teilnehmer das Gelernte erfolgreich anwenden.

... des Gelernten wird tatsächlich auch angewendet



Quelle: Brinkerhoff, Robert O., and Anne M. Apking. High-impact Learning: Strategies for Leveraging Business Results from Training. Cambridge, MA: Perseus Pub., 2001.

Das Programm wird Teil des Alltags; es erreicht die Teilnehmer, dort wo es passt

Unser Programm funktioniert **Plattform-unabhängig**: Wir bieten zwar eine eigene Infrastruktur, z.B. via MS Teams oder WebEx. Genauso gerne stellen wir uns aber auch auf die Systeme des Kunden ein.

Die Teilnehmer arbeiten virtuell in **Teams**, **Paaren** und **Einzelsitzungen** miteinander und mit uns. Je nach Anforderungen wechseln sich Online-Sitzungen und von den Teilnehmern zu erledigende Arbeitsaufträge ab

Um eine möglichst große **Wirkung** zu erzielen und die Teilnehmer zu **motivieren**, nutzen wir unterschiedlichste Formate – bis hin zu Online-Spielen und Quizzes. Die einzelnen **Sitzungen** dauern **zwischen 15 Minuten und maximal zwei Stunden**. So können die Teilnehmer das Programm problemlos in ihrem Vertriebsalltag unterbringen.

Drei Prinzipien garantieren Wirksamkeit und Nachhaltigkeit

Online-Programme ermöglichen häufigere und feinere Abstimmung, als dies bei monolithischen Schulungsprogrammen vor Ort der Fall wäre. Sie bieten damit eine bessere Betreuung über einen längeren Zeitraum hinweg, und das zu geringeren Kosten.

Unsere Arbeit beruht auf drei Prinzipien. Mit diesen setzen die Teilnehmer das Gelernte im Vertriebsalltag tatsächlich auch um:

1. Lernen aus Erfahrung

Schulungen sind dann erfolgreich, wenn die Teilnehmer das Gelernte im Alltag praktisch anwenden können. Wir bauen auf **kurze Sitzungen** und Inhalte, die von den Teilnehmern **unmittelbar** nach der Sitzung im Alltag **angewendet werden**. Im Gegensatz zum Seminar vor Ort können wir auf so **jedes einzelne Mal mitverfolgen, wie der Teilnehmer das Gelernte umsetzt** und sofort **gegensteuern**, wenn etwas nicht in die richtige Richtung läuft.

2. Kollegiales Lernen

Zahlreiche Studien belegen, dass Angestellte und Führungskräfte am besten lernen, wenn der Lernstoff von jemandem kommt, **dem sie vertrauen** – von ihren **Kollegen**. Das Programm stellt deshalb das Lernen von und mit Kollegen in den Vordergrund.

So wichtig und hilfreich finden Angestellte die verschiedenen Lernformen:

46%

Selbstbestimmtes e-Learning

53%

Unterstützung durch Coach / Mentor

90%

Kollegiale Arbeit und Beratung

Quelle: 2016 Towards Maturity Benchmark Study

3. Portionierung der Inhalte

Es ist belegt, dass der Erfolg von Maßnahmen sich erhöht, wenn die Informationen in **kleinen, leicht verdaulichen Einheiten** vermittelt werden. In Präsenzs Schulungen ist so etwas kaum machbar – bei unserer Kombination von Online- und Offline-Arbeit schon.

Mehr Informationen:

NewLeaf Partners Europe GmbH | Dr. Michael Scherm
T: +49 (0)171 870 2839 | E: m.scherm@newleafpartners.com